

ISSN: 1576-0162

ESPAÑA Y LA AMPLIACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA:
UNA PERSPECTIVA COMERCIAL

*SPAIN AND THE EU ENLARGEMENT:
A FOREIGN TRADE PERSPECTIVE*

Fernando Luengo Escalonilla
Universidad Complutense de Madrid
fluengoe@ccee.ucm.es

Ignacio Álvarez Peralta
Universidad Complutense de Madrid
nacho.alvarez@icei.ucm.es

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es analizar de forma comparada la evolución en los últimos años de los flujos de comercio exterior de España y de los países de la ampliación, y en particular la evolución de la calidad de su inserción exportadora. Para ello se utilizan diferentes ratios que pretenden identificar esa calidad: la ventaja comparativa revelada y la posición de gama. Desde esa perspectiva se analizan las posibles implicaciones y consecuencias comerciales que la ampliación de la UE puede tener para la economía española. El estudio revela la existencia de un conjunto de debilidades estructurales de nuestra economía en el proceso de adaptación al entorno comercial, más competitivo, propiciado por las ampliaciones.

Palabras clave: Ampliación UE; Comercio exterior; España; Cuota de mercado; Valores unitarios.

ABSTRACT

The aim of this work is to compare the evolution during the last years of the Spanish and EU new accession countries foreign trade flows and, in particular, the evolution of the quality of this foreign trade. We use for that purpose different ratios to identify that quality: the revealed comparative advantage and the range position of the exports.

From that perspective we analyze the possible implications and commercial consequences of the EU enlargement for the Spanish economy. The study reveals the existence of structural weaknesses of our economy in the more competitive new commercial environment created by the EU enlargement.

Keywords: EU Enlargement; Foreign Trade; Spain; Market Share; Unit Value.

Clasificación JEL: F14, O52.

1. INTRODUCCIÓN¹

La ampliación hacia el Este de la Unión Europea (UE) representa uno de los desafíos más importantes para el Viejo Continente desde que se suscribiera el Tratado de Roma. No sólo desde el punto de vista económico, sino también desde una perspectiva social, política y estratégica; no sólo para los países que comparten frontera o que tienen lazos históricos y culturales con los nuevos socios, sino también para los que, más distanciados geográfica, política y culturalmente, como España, tienen una economía básicamente vertebrada en torno al espacio comunitario. Este desafío se ha manifestado en un intenso debate acerca de las posibles consecuencias de la ampliación para los países de la UE-15, entre ellos España (Gordo, 2004; Herce et ál., 2002; Martín, 2002; Luengo y Flores, 2006). Dicho debate se proyecta sobre muy diferentes aspectos de la dinámica económica, como, por ejemplo, los procesos migratorios, las deslocalizaciones transfronterizas de capacidad productiva o la estabilidad monetaria. Este texto se centra en la vertiente comercial de las ampliaciones; más concretamente en el potencial exportador de los países de la ampliación (PA) y en la capacidad de adaptación de la economía española.

Para los nuevos socios el comercio exterior con el mundo capitalista desarrollado ha sido –desde que se desintegrara el bloque del Este– una pieza clave de las políticas económicas instrumentadas por los diferentes gobiernos que han pilotado la transición hacia el mercado. En la primera fase de las transformaciones sistémicas, para compensar el desmembramiento de los espacios regionales de cooperación (coordinados en torno al Consejo de Ayuda Económica Mutua) y la contención de los mercados domésticos, fruto de la recesión y de las políticas de ajuste de la demanda agregada. Más adelante, el comercio exterior ha actuado como motor del proceso de cambio estructural, creando mercados, sometiendo a las empresas nacionales a la competencia de los productores foráneos y obteniendo divisas con las que realizar las importaciones de productos modernos (tanto artículos de consumo

¹ Agradecimientos: La elaboración de este artículo ha contado con la asistencia de Guillermo Vázquez en la organización y el análisis de la información estadística.

como bienes intermedios y de capital) (Luengo y Flores, 2006; Landesmann, 2006; Palazuelos, 1996).

En los últimos años (se obviará en este trabajo el análisis del período más reciente de eclosión de la crisis económica internacional) los intercambios comerciales con la UE han continuado jugando un papel central en las estrategias de crecimiento económico seguidas en la región. En algunos casos, por una exigencia derivada de un reducido tamaño del mercado interno y, en todos, como consecuencia del intenso dinamismo económico sostenido, en buena medida, por la actividad exportadora (y que se ha traducido asimismo en un rápido crecimiento de los flujos de importación).

Por supuesto, tanto las ventas como las compras exteriores se realizan, sobre todo, en el mercado comunitario, donde se encuentran los principales socios de los PA. En este sentido, han quedado muy lejos aquellos tiempos en los que la integración comercial de estos países presentaba, antes que nada, una vertiente regional; cuando pivotaba alrededor de la Unión Soviética o se explicaba por consideraciones políticas y estratégicas asociadas a la Guerra Fría.

España se encuentra, desde esta perspectiva, en una posición similar: una vez fracasada la vía autárquica, desde finales de los años cincuenta del pasado siglo, el comercio exterior ha ocupado un lugar central en el modelo de crecimiento español, siendo la UE el espacio de referencia donde las empresas españolas despliegan sus estrategias mercantiles.

El objetivo de este trabajo es analizar de forma comparada la evolución en los últimos años de los flujos de comercio exterior de España y de los países de la ampliación, y en particular la evolución de la calidad de su inserción exportadora. El análisis que se propone descansa, básicamente, en la utilización de diferentes ratios que pretenden identificar esa calidad: la ventaja comparativa revelada y la posición de gama (más adelante se definirán con precisión). Lo más importante ahora es trasladar al lector la convicción de que es necesario centrar el análisis, más que en el volumen de los flujos comerciales, en la composición y calidad de los mismos, pues ahí reside una de las claves de la fortaleza competitiva de las naciones y las empresas (Rodrik, 2005; Fontagné et ál., 2004).

Si bien el potencial económico y comercial de los PA es relativamente reducido si se compara con el de las economías comunitarias, la orientación exportadora de sus políticas económicas supone un importante desafío para los antiguos miembros. También para la economía española, dada la relevancia estratégica de los mercados comunitarios y el papel clave de los intercambios comerciales en la formación de la renta nacional. Dos de las cuestiones esenciales a este respecto son: ¿cuáles son los principales nichos competitivos de los nuevos socios? y ¿cuál es la respuesta de la economía española al nuevo escenario comercial?

La contestación a ambos interrogantes, desde la esfera comercial que aquí interesa, nos sitúa ante tres posibles escenarios, cuya identificación permitirá

arrojar alguna luz al debate sobre las consecuencias comerciales de la ampliación. El primero de los escenarios contemplados, al que denominamos neutral, revelaría una escasa incidencia de la ampliación sobre la inserción comercial española, lo que se debería, sobre todo, a la distancia geográfica y a la disparidad de los perfiles exportadores.

En el segundo, la economía española cosecharía una ganancia de mercado frente a aquellos países que han pasado a formar parte de la UE, así como en el conjunto del espacio comunitario, ganancia sostenida en un proceso de cambio estructural de contenido modernizador.

Finalmente, el tercero de los escenarios se caracterizaría porque en la Europa ampliada las exportaciones españolas pierden cuota de mercado, o se acentúa una inserción comercial desequilibrada. En este contexto cabría presumir que la respuesta de nuestra economía al desafío de la ampliación habría sido antes que nada defensiva, alimentándose de un conjunto de ventajas competitivas de limitado recorrido y, por ello, difícilmente sostenibles.

El estudio se realiza para el período 2000-2006 y se apoya en la información *on-line* ofrecida por las bases de datos Comext (Eurostat) y Chelem (Centre d' Études Prospectives y d'Informations Internationales, CEPII). Se utiliza la información desagregada que ofrece Comext de las partidas arancelarias (la clasificación armonizada de dos o seis dígitos, según el caso) para evaluar los flujos comerciales entre España y los PA (Gráficos 1 y 2I), para el cálculo de las ganancias de mercado y del dinamismo de las exportaciones (Gráfico 3) y para el cálculo de los valores unitarios (Gráficos 4 y 5). De otra parte, la información ofrecida por Chelem (clasificación armonizada de dos dígitos) se emplea para confeccionar el indicador de contribución de una industria al saldo de la balanza comercial (CSBC), ratio que permite analizar las ventajas comparativas reveladas de un determinado país.

El trabajo presenta la siguiente estructura. En el segundo apartado se ofrece un breve análisis general de la evolución de los flujos comerciales entre España y los PA. En el tercero se analiza con detalle la evolución de la cuota exportadora de estos países, así como la calidad y el contenido tecnológico de esas exportaciones. Finalmente, en el cuarto se presentan las conclusiones, donde se evalúa hasta qué punto se ha materializado alguno de los escenarios anteriormente apuntados.

2. PANORÁMICA GLOBAL

Los mercados de los PA ocupan una posición relativamente periférica en las estrategias comerciales de las empresas españolas. Lo mismo sucede con el papel de nuestra economía en las dinámicas comerciales de los nuevos Estados miembros de la UE. Ésta es la conclusión que se visualiza en el Gráfico 1, donde se mide el coeficiente de intensidad comercial (de los PA y de la UE con España).

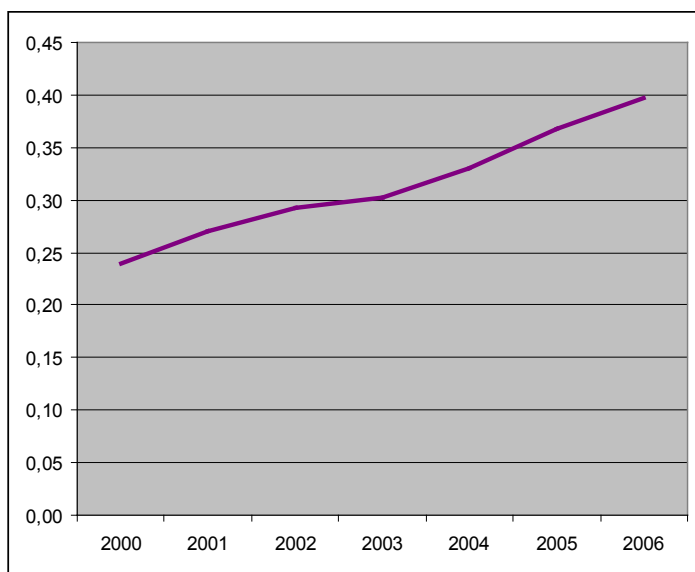
No es el momento de entrar en los factores que pueden dar cuenta de la relativa escasa densidad de los vínculos comerciales con el mundo poscomunista. Algunos remiten a factores de índole cultural y geográfico, mientras que otros muy posiblemente tienen que ver con la percepción por parte de los responsables de la política económica y de los equipos directivos de las empresas, que ha relegado los posibles nexos comerciales con estos países.

En cualquier caso, lo más destacado es que esa situación se ha modificado parcialmente. Por ambas partes –los PA y la economía española– se ha asistido a un notable aumento de los vínculos comerciales recíprocos, que, pese a todo, continúan siendo relativamente reducidos. Entre 2000 y 2006 el peso relativo de la economía española en las ventas exteriores realizadas por los nuevos Estados miembros ha pasado desde el 1,8% hasta el 3,3%; mientras que el de éstos en las exportaciones de España dirigidas a la UE ha aumentado desde 3,9% hasta el 5,7% (Comext).

De este modo, en los últimos años se ha asistido a un mayor dinamismo comercial de la economía española en los capitalismos emergentes del centro y este de Europa, situación que contrasta con la relativa inercia y distanciamiento que prevaleció durante la primera fase de las transformaciones sistémicas. En otras palabras, se aprecia una mayor disposición de las empresas españolas para aprovechar las oportunidades asociadas a la apertura comercial de los PA –la cual ya es equivalente o incluso superior a los niveles registrados en el resto de países comunitarios– y al dinamismo económico de la región centroeuropea, donde se registran tasas de crecimiento del producto interior bruto (PIB) sensiblemente superiores al promedio de la UE.

Una circunstancia destacada de esta evolución es que en los últimos años los intercambios comerciales de España con los PA están claramente dominados por las posiciones deficitarias, mientras que al comienzo del período prevalecían con claridad los excedentes. Ello significa que en el comercio recíproco las economías del centro y este de Europa parecen consolidar su posición como proveedores de las empresas españolas, siendo menos relevante su condición de mercado. La lectura macroeconómica es que el comercio con el mundo poscomunista contribuye –en escasa medida, dada su limitada envergadura– al reforzamiento de uno de los desequilibrios básicos de nuestra economía: un déficit de la balanza comercial crónico. Desde esta perspectiva, el patrón de inserción externa con los PA ha tendido a seguir unas pautas similares a las que mantiene nuestro país con buena parte de las economías comunitarias.

GRÁFICO 1: COEFICIENTE DE INTENSIDAD COMERCIAL. PAÍSES DE LA AMPLIACIÓN-ESPAÑA (ZONA DE REFERENCIA: UE27)



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat (ComExt).

Nota:

$$\frac{X_{pa, esp} / X_{pa}}{M_{UE, esp} / M_{UE \neq pa}}$$

X y M, exportaciones e importaciones.

PA, países de la ampliación.

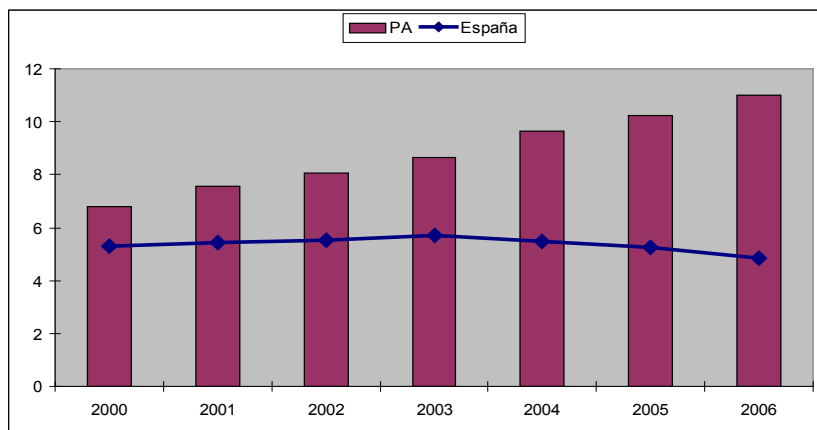
ESP, España

UE, Unión Europea (27 miembros).

Señalemos, para concluir este apartado introductorio, que la presencia exportadora en el mercado comunitario de los PA y de España muestra trayectorias bien distintas (Gráfico 2). Aquéllos, aunque todavía desempeñan un limitado papel como proveedores, no han dejado de ganar protagonismo en este ámbito, aumentando su peso relativo en las importaciones realizadas por la UE. Sin embargo, la economía española, tras una leve mejora entre 2000 y 2003, ha asistido a un debilitamiento entre 2004 y 2006. Obviamente, las ventas españolas en los mercados comunitarios han progresado durante este

último periodo, pero lo han hecho a un ritmo menor que el registrado por otros competidores.

GRÁFICO 2: CUOTA EXPORTADORA (PORCENTAJE DE LAS IMPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS, UE 27)



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat (ComExt).

3. CALIDAD DE LA INSERCIÓN EXPORTADORA

Uno de los aspectos realmente decisivos para alcanzar una sólida integración comercial en el mercado internacional (y también, por supuesto, en el comunitario) reside en la composición y la calidad de los productos vendidos fuera de las fronteras. Transitar hacia líneas productivas y posiciones exportadoras de alto valor añadido y creciente sofisticación, así como situarse en mercados diferenciados gobernados por mecanismos competitivos basados en la calidad, constituyen ingredientes claves de un crecimiento sustentable y de una elevada remuneración de los factores productivos (United Nations Industrial Development Organization, 2005; Radosevic, 2002; Kaminski, 2004).

Abordar este análisis obliga, como antes se ha señalado, a la utilización de estadísticas de comercio exterior con información detallada y a la preparación de indicadores más elaborados que los presentados anteriormente. En esa línea se presenta el Gráfico 3 donde se compara, a partir de la información recogida de Eurostat (Comext) la intersección en la evolución de dos variables entre 2000 y 2006: a) la ganancia de mercado, medida por la cuota de las exportaciones del país en el conjunto de las importaciones comunitarias (UE27), y b) el dinamismo de las exportaciones, representado por el ritmo de crecimiento de las ventas exteriores de la UE 27 destinadas al propio mercado comunitario de cada categoría de productos (se utilizan los capítulos

arancelarios correspondientes a la nomenclatura armonizada de dos dígitos).

El resultado de esta comparación describe la trayectoria comercial de cada país distribuida en cuatro cuadrantes, dependiendo de que los bienes ganen o pierdan cuota de mercado, y de que las exportaciones progresen más o menos que la media de la UE. El cuadrante situado en la parte superior derecha es, sin duda, el más favorable, pues la economía analizada ganaría cuota de mercado, precisamente en los ítem de mayor dinamismo. Al cuadrante inferior izquierdo pertenecerían aquellos productos de menor dinamismo en los que la economía ve reducida su parte de mercado. Los dos cuadrantes que restan –posiblemente, los que pondrían de manifiesto una mayor fragilidad estructural– se caracterizan por una mayor presencia en el mercado en productos menos dinámicos (posición superior izquierda) y por un retroceso en los segmentos más dinámicos (posición inferior derecha).

Como no podía ser de otra manera, se observa una marcada diversidad de comportamientos comerciales para los PA, diversidad que se explica por muy diferentes factores; entre otros, las especializaciones productivas heredadas del período comunista, la disponibilidad de materias primas, el diseño de cada una de las políticas económicas nacionales y el volumen y la composición de las inversiones directas recibidas.

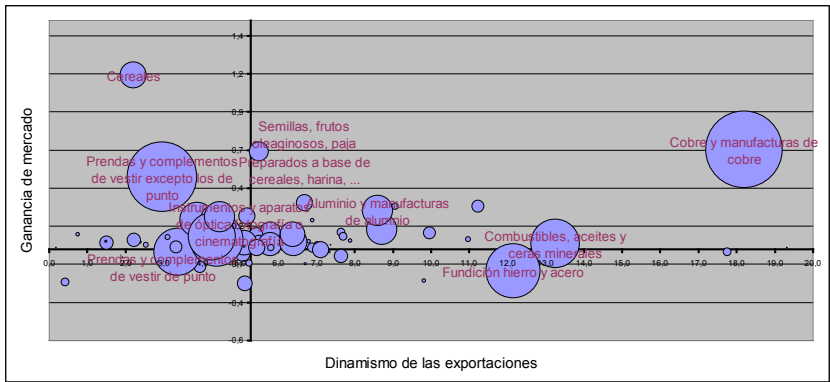
Pese a todas las diferencias, un rasgo que comparten los PA es la ganancia de cuota de mercado, esto es, han mejorado su posición en un numeroso grupo de productos, que, por lo demás, constituyen importantes ítem (tamaño de la burbuja) en las respectivas estructuras exportadoras. En efecto, si se observan los gráficos preparados para cada país, buena parte de las burbujas, las más relevantes, se localizan en los dos cuadrantes superiores (Estonia y Letonia presentan, al respecto, algunas peculiaridades significativas).

La situación presenta mayores contrastes cuando se examina si la ganancia en la cuota de mercado se ha obtenido en los productos dinámicos; la línea perpendicular que corta el eje de abcisas genera dos cuadrantes, en función de que las exportaciones aumenten más o menos que el promedio comunitario (cuyo valor, calculado a partir de los datos de Comext, es de 5,27%).

Dos aspectos pueden señalarse a este respecto. No sólo se ha asistido a una reorientación geográfica de los flujos comerciales desde el desaparecido bloque comunista (la URSS, sobre todo) hacia los mercados comunitarios. En ese proceso –muy avanzado ya en las economías de los PA– se ha creado además nuevo comercio. En paralelo, las capacidades exportadoras parecen haberse diversificado, recorriendo una amplia variedad de ítem, de muy desigual perfil tecnológico.

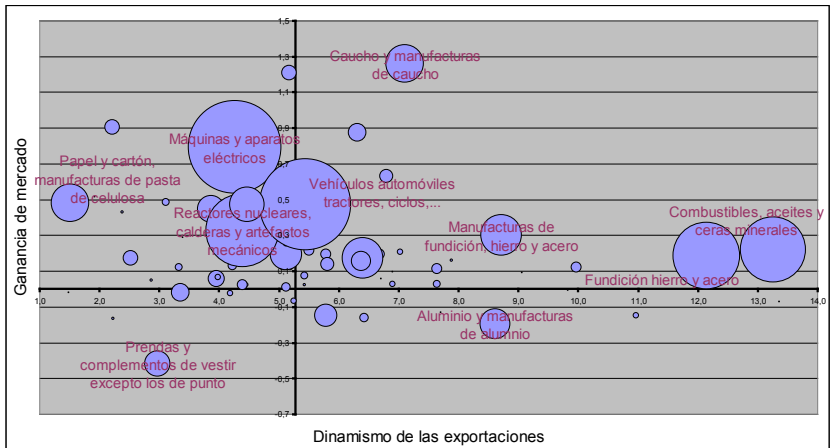
En cuanto a la dinámica comercial seguida por la economía española, las diferencias con respecto a los PA son destacadas. Los productos exportados están distribuidos de manera más dispersa, siendo asimismo más débil que en las economías de los nuevos socios la ganancia de mercado; de hecho, en un capítulo esencial de la inserción exportadora española –los vehículos de motor– se han perdido posiciones.

GRÁFICO 3.1.: CUOTA DE MERCADO Y DINAMISMO EXPORTADOR. BULGARIA



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat (ComExt).

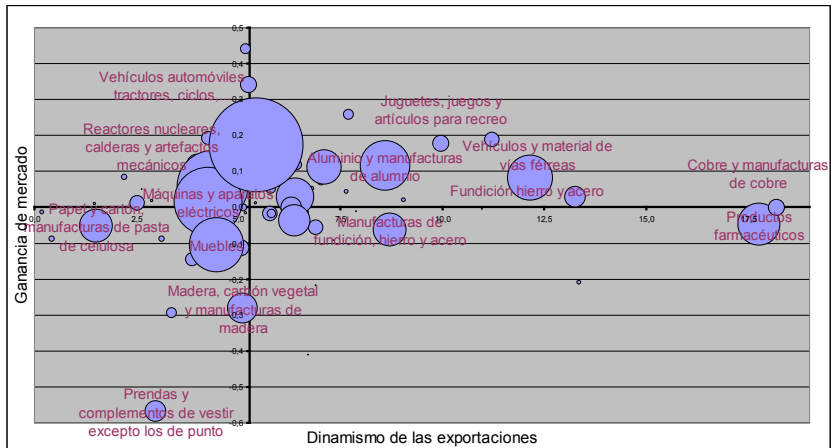
GRÁFICO 3.2.: CUOTA DE MERCADO Y DINAMISMO EXPORTADOR. ESLOVAQUIA



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat (ComExt).

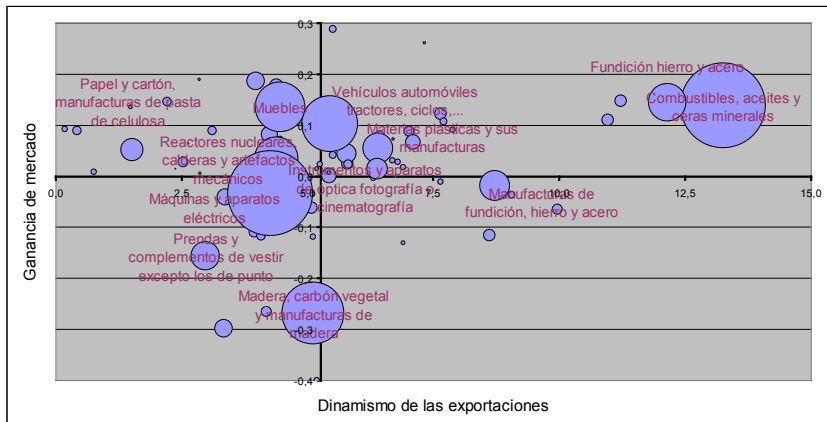


GRÁFICO 3.3.: CUOTA DE MERCADO Y DINAMISMO EXPORTADOR. ESLOVENIA



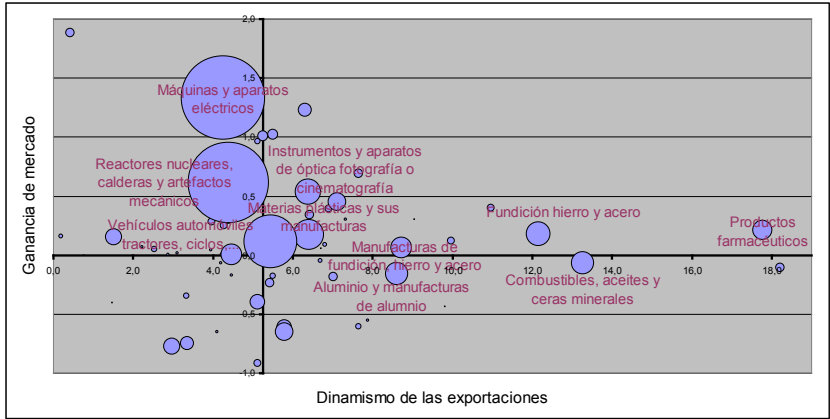
Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat (ComExt).

GRÁFICO 3.4.: CUOTA DE MERCADO Y DINAMISMO EXPORTADOR. ESTONIA



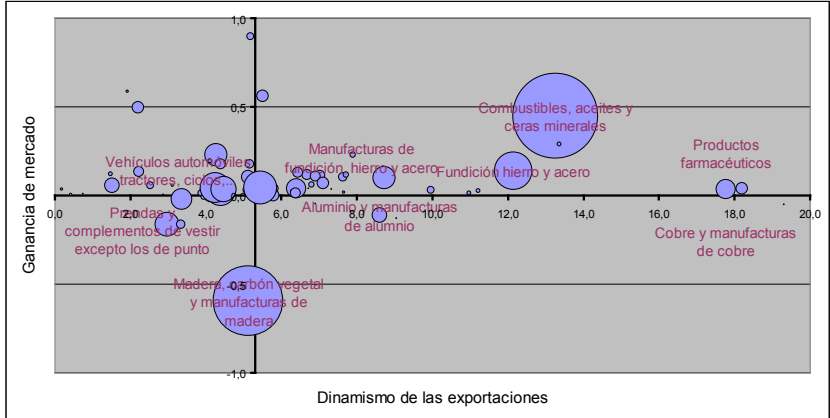
Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat (ComExt).

GRÁFICO 3.5.: CUOTA DE MERCADO Y DINAMISMO EXPORTADOR. HUNGRÍA



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat (ComExt).

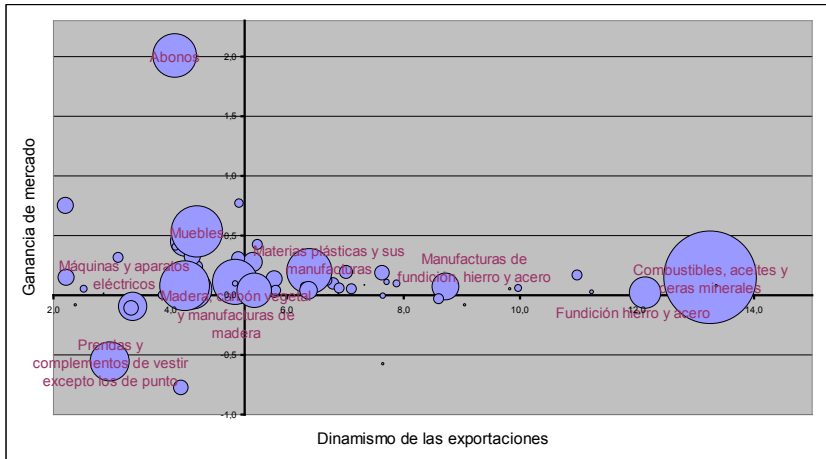
GRÁFICO 3.6.: CUOTA DE MERCADO Y DINAMISMO EXPORTADOR. LETONIA



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat (ComExt).

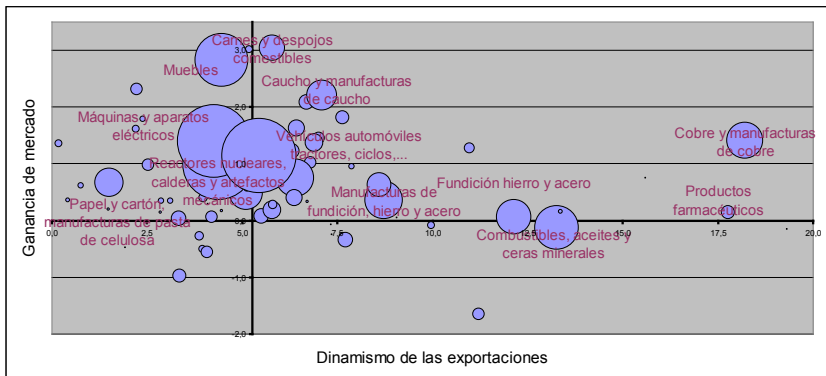


GRÁFICO 3.7.: CUOTA DE MERCADO Y DINAMISMO EXPORTADOR. LITUANIA



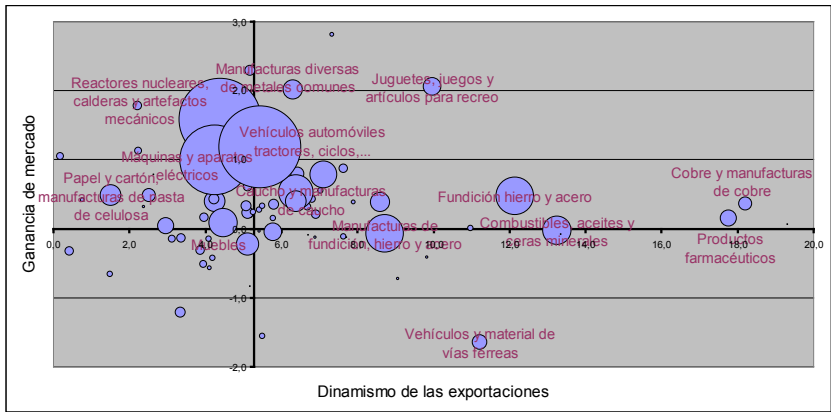
Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat (ComExt).

GRÁFICO 3.8.: CUOTA DE MERCADO Y DINAMISMO EXPORTADOR. POLONIA



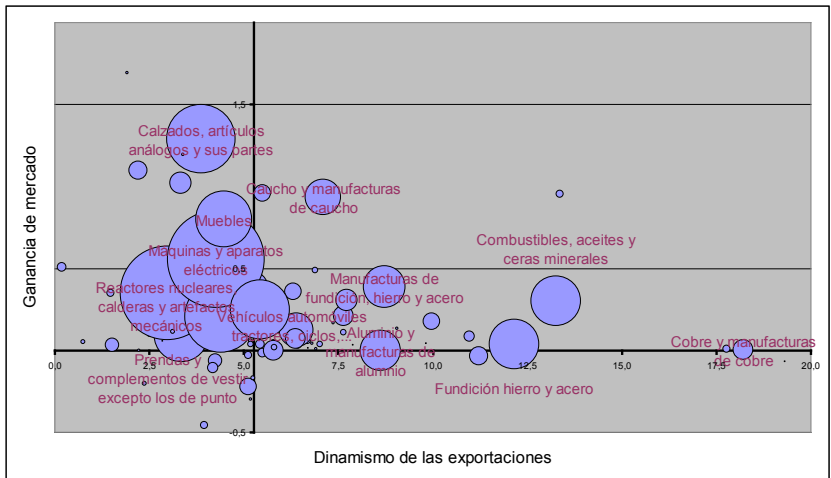
Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat (ComExt).

GRÁFICO 3.9.: CUOTA DE MERCADO Y DINAMISMO EXPORTADOR. REPÚBLICA CHECA



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat (ComExt).

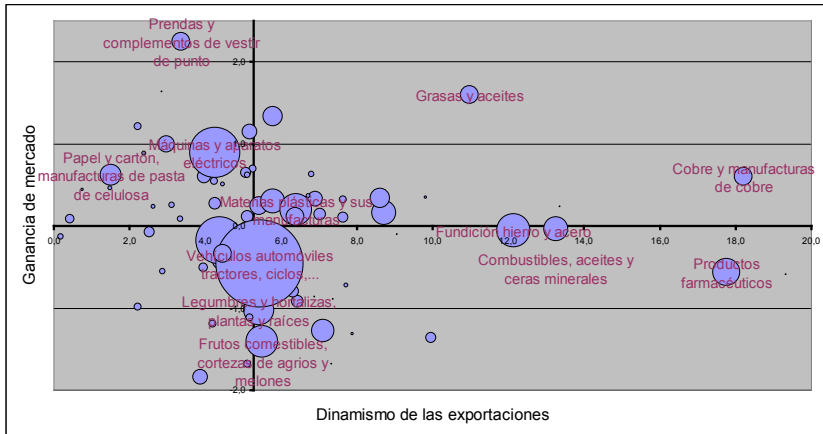
Gráfico 3.10.: Cuota de mercado y dinamismo exportador. Rumanía



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat (ComExt).



GRÁFICO 3.11.: CUOTA DE MERCADO Y DINAMISMO EXPORTADOR. ESPAÑA



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat (ComExt).

Un segundo indicador que ayuda a visualizar la posición exportadora de los PA y de España son las ventajas comparativas reveladas, medidas a través de la contribución al saldo de la balanza comercial (CSBC)² (Cuadro 1). En esta ratio se compara el saldo comercial obtenido en cada uno de los capítulos arancelarios seleccionados con el teórico (el que se obtiene de ponderar el saldo real por la importancia relativa de los intercambios generados en cada capítulo en el comercio global). Los resultados alcanzados se ponderan adicionalmente por el tamaño del mercado interno (utilizando como “proxy” el PIB). Los valores positivos indicarían que la industria en cuestión contribuye positivamente al saldo global de la balanza comercial, y lo contrario en el caso de cosechar registros negativos.

Queda claro que, por lo general, en los PA los saldos positivos se localizan básicamente en las producciones intensivas en la utilización de trabajo, al tiempo que las de mayor complejidad tecnológica registran valores negativos.

² Contribución de una industria al saldo de la balanza comercial

$$CSBC = \left(\frac{1000}{PIB} \right) * \left[(X_{i,p} - M_{i,p}) - (X_p - M_p) * \left(\frac{(X_{i,p} + M_{i,p})}{(X_p + M_p)} \right) \right]$$

X y M = exportaciones e importaciones.

i = industria.

p = país.

PIB = producto interior bruto.

Como adelantaron buena parte de los análisis sobre la transición hacia el mercado (Vara Miranda, 2000), la exposición a la competencia y a los precios internacionales, representó una notable desvalorización de una parte sustancial de las capacidades productivas heredadas del período comunista. Igualmente, el desmembramiento del bloque del Este penalizó aquellas actividades que se alimentaban en gran medida de la cooperación regional y, muy especialmente, de la que se articulaba alrededor del gigante soviético, convertido en estratégico proveedor de materias primas y recursos naturales. En ese contexto, la principal ventaja competitiva de estas economías residía en unos costes laborales bajos (sobre todo tras las depreciaciones cambiarias acometidas por todos los gobiernos al comienzo de las transiciones) y unos niveles de formación relativamente altos, especialmente en el plano de la formación profesional.

Ahora bien, mientras que los países con una renta por habitante más modesta parecen instalados en este patrón comercial –que en algunos de ellos tiende incluso a reforzarse–, los relativamente más avanzados han seguido una ruta modernizadora. Este grupo ya acredita valores positivos en el indicador de CSBC en las actividades de mayor valor tecnológico, al mismo tiempo que han reducido la ventaja (o ha aumentado la desventaja) en los productos con menor potencial de crecimiento.

La evolución de este indicador para la economía española confirma lo apuntado anteriormente: concentración de las ventajas competitivas en la automoción, debilidad en las industrias tecnológicamente más avanzadas y fuerte presencia de las de corte más tradicional.

CUADRO 1: VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS 2000-2005 (ZONA DE IMPORTACIÓN MUNDO)

	Energía		Agricultura, alimentos		Textiles		Madera, papel		Química		Hierro, acero		Metalurgia no ferrosa		Maquinaria		Vehículos		Eléctrica		Electrónica	
	2000	2005	2000	2005	2000	2005	2000	2005	2000	2005	2000	2005	2000	2005	2000	2005	2000	2005	2000	2005	2000	2005
Bulgaria	-	+	+	+	+	+	-	+	+	-	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-
Eslovaquia	-	-	-	-	+	+	+	+	-	-	+	+	+	+	-	-	+	+	+	-	-	-
Eslovenia	-	-	-	-	+	-	+	+	+	+	-	-	+	-	-	-	+	+	+	+	-	-
España	-	-	+	+	+	-	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	+	+	+	+	-	-
Estonia	+	+	-	+	+	-	+	+	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	+	+
Hungría	-	-	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	+	-	+	+
Letonia	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-
Lituania	-	+	+	+	+	+	+	+	-	-	+	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Polonia	-	-	+	+	+	-	+	+	-	-	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-
República Checa	-	-	-	-	+	-	+	+	-	-	-	-	-	-	+	+	+	+	+	+	-	-
Rumanía	-	-	+	-	+	+	+	+	-	-	+	+	+	+	-	-	-	-	-	+	-	-

Nota: Los signos positivo y negativo indican ventaja o desventaja, signos contrarios en la misma casilla expresan un cambio de ventaja a desventaja o la inversa y el tamaño de los signos reflejan la magnitud del saldo.

Fuente: Elaboración propia con datos de Chelem.

De todo lo anterior se deduce que los PA no sólo han reforzado su integración comercial en los mercados comunitarios, sino que en ese proceso han conocido un significativo cambio estructural consistente en una parcial, desigual, pero en cualquier caso significativa modernización de su tejido productivo.

Como no podía ser de otra manera en economías tan abiertas, dicho cambio se ha proyectado a, e incluso se ha alimentado de, la dinámica exportadora. Lejos de los escenarios más pesimistas, que contemplaban la emergencia en el mundo postcomunista de una periferia proveedora de bienes intensivos en trabajo de escasa cualificación, la geografía de las especializaciones exportadoras nos devuelve un panorama más diverso y complejo. En este panorama los costes laborales bajos aparecen como un argumento competitivo de primera magnitud, pero al tiempo parece reforzarse la posición de segmentos productivos de mayor calado tecnológico, similar al que prevalece en buena parte de los países comunitarios (Havlik, 2005; Wörz, 2005; Damijan, 2004).

El análisis realizado hasta el momento ha utilizado nomenclaturas comerciales que no permiten discernir la calidad de los productos intercambiados, aspecto que, sin embargo, es clave para definir con más precisión la entidad del cambio estructural y la consistencia de las respectivas posiciones exportadoras.

Las ventajas de competir en mercados que discriminan en función de la calidad –caracterizados por elevados grados de diferenciación y por absorber bienes difícilmente imitables– es que a la competencia sobre los precios, dominante en los segmentos más estandarizados, se agregan otros elementos que dotan de singularidad al producto o a los servicios que lo acompañan.

Esta perspectiva nos traslada a una cuestión central para la economía española. La inevitable equiparación de las estructuras productivas y exportadoras de los PA con las comunitarias –convergencia intersectorial e interindustrial– ¿se ha producido de forma paralela a un deslizamiento de nuestra economía a segmentos de gama más sofisticados o, por el contrario, los PA también han cerrado en este ámbito el *gap* que presentaban al comienzo de las transiciones hacia el mercado?

Una herramienta que permite acercarse al análisis de la calidad de las estructuras exportadoras consiste en comparar la evolución de los valores unitarios (VU) de los productos colocados en el mercado comunitario. El procedimiento estadístico empleado en la elaboración de los VU se detalla en el Cuadro 2, la información primaria a partir de la que se elaboran los índices de calidad se obtiene de la clasificación armonizada de seis dígitos Eurostat (Comext) y el cálculo se refiere al período 1995-2006.

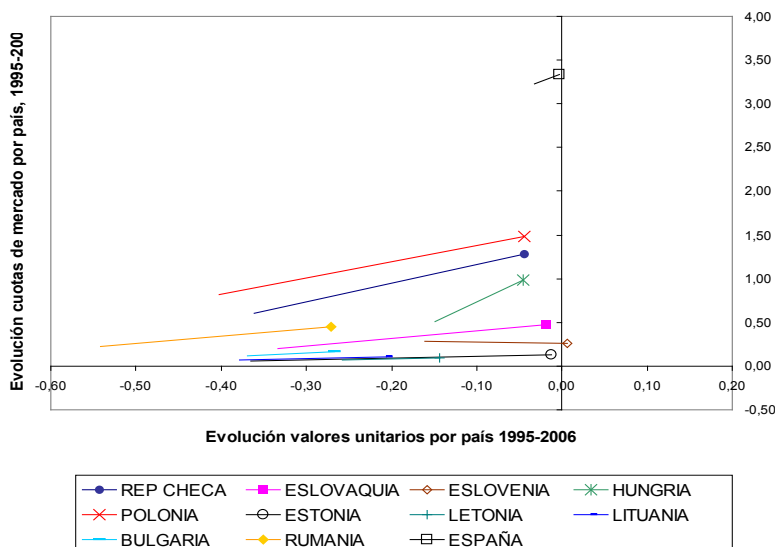
La utilización de los VU exige la aceptación de dos supuestos. El primero es que las diferencias de precios expresan diferencias en las calidades de los productos exportados; el segundo es que, dado que las estadísticas de aduanas no ofrecen información acerca de los precios de cada producto, los VU son una buena alternativa a este respecto.

Cuando se comparan los VU del mismo producto –es necesario, por lo tanto, que el nivel de desagregación sea suficiente (seis u ocho dígitos de

la nomenclatura arancelaria)– se obtiene información sobre sus diversas calidades. Los registros más elevados incorporarían niveles de calidad más sofisticada, mientras que cabría sostener lo contrario para los que presenten valores más bajos. Esto es así siempre que el aumento de los VU no se traduzca en un retroceso de la cuota exportadora.

Si el aumento de los VU se hubiera visto acompañado de un retroceso en la participación en los mercados de exportación se estaría ante una pérdida relativa de competitividad; en este caso, muy probablemente, el mayor valor de sus ventas exteriores se debería, más que a una mejora de la calidad, a un crecimiento de los costes o a un proceso de apreciación cambiaria que habría sido sancionado por el mercado comunitario. Al contrario, un incremento de los VU de la producción exportada seguida de una ganancia en la cuota de mercado evidenciaría un mayor precio de las gamas producidas fruto de su mayor calidad, así como una mayor capacidad de penetración en los mercados comunitarios.

GRÁFICO 4: COMPARACIÓN DE LOS VALORES UNITARIOS Y LAS CUOTAS DE MERCADO PA-UNIÓN EUROPEA 15



* Los datos tomados para los casos de Bulgaria y Rumania terminan en el año 2005, y no en el 2006.

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat (ComExt).

La información presentada en el Gráfico 4 nos sitúa, más bien, en este segundo escenario para el caso de los PA. Para interpretarlo correctamente debe tenerse en cuenta que la medición de los valores unitarios, en el eje de abscisas, se ha realizado a escala logarítmica centrada en cero (valor para el cual el precio de las correspondientes exportaciones de un país es igual al

valor unitario de las importaciones intracomunitarias); en el eje de ordenadas se recogen las cuotas de mercado, medidas como la participación porcentual de estos países o industrias en las importaciones intra y extra comunitarias. El marcador correspondiente a cada país denota la dirección del vector que relaciona la evolución de ambas variables.

CUADRO 2: CÁLCULO DE LOS VALORES UNITARIOS

$$VU_{i,t,p} = \frac{X_{i,t,p}}{C_{i,t,p}}$$

VU valor unitario

X: valor de la exportación

C: cantidad exportada

i: producto

t: año

p: país

Se aplica la misma expresión para obtener el valor unitario de los flujos comunitarios

$$VUC_{i,t} = \frac{VU_{i,t,p}}{VU_{i,t,ue}}$$

UE: Unión Europea (importaciones intracomunitarias)

Para facilitar las comparaciones se convierten los datos de los valores unitarios en logaritmos

$\ln VUC_{i,t}$: Logaritmo de los valores unitarios; los resultados pueden ser mayores, menores o iguales a cero.

Para agregar a nivel de rama utilizamos el siguiente coeficiente de ponderación.

$$R = \frac{X_{i,t,p}}{X_{j,t,p}} \text{ donde } i \in j$$

El valor unitario comparado de cada industria será:

$$VU_{j,t} = \sum_{i \in j} \ln VUC_{i,t} * R$$

Con el mismo procedimiento, obtenemos la posición de gama agregada de cada economía

$$S = \frac{X_{j,p,t}}{X_{g,p,t}} \text{ donde } j \in g$$

$$VU_{g,t,p} = \sum_{j \in g} VU_{j,t} * S$$

Con alguna excepción, a lo largo del período 1995-2006 las economías de los PA han experimentado un aumento simultáneo del VU agregado del conjunto de sus exportaciones y de la cuota de mercado. Los productos exportados por las economías más desarrolladas de la zona (Eslovaquia, Eslovenia, República Checa, Hungría y Polonia) alcanzan ya VU situados en torno a la media de la UE-15, incluso ligeramente superiores a la economía española (caso de Eslovenia, si bien la cuota de mercado de este país ha disminuido ligeramente). Las economías menos desarrolladas (Bulgaria, Rumania, Lituania y Letonia) también han conocido una sensible mejora, aunque los VU de sus exportaciones aún se encuentran por debajo de los estándares comunitarios.

Un rasgo compartido por la mayor parte de los países examinados ha sido que la progresión de la calidad exportadora se ha producido en paralelo a la obtención de ganancias en las respectivas cuotas de mercado, más o menos significativas, según los países. Esta cuota se ha duplicado en economías como la eslovaca, la checa, la húngara, la estonia o la rumana, e incluso en economías de mayor tamaño como la de Polonia. Su crecimiento ha sido más moderado en Bulgaria, Lituania y Letonia. En Eslovenia, como ya se ha dicho, se observa un ligero retroceso.

Comparando esta evolución con la de la economía española, se desprende el siguiente diagnóstico: el crecimiento de la cuota de mercado de la economía española ha sido notablemente inferior al de los PA, al tiempo que la mejora de la calidad de sus exportaciones ha sido muy limitada.

Con idéntica metodología, el Gráfico 5 permite situar la posición de la economía española en las principales ramas de la actividad. Por razones de espacio se omite esta información para cada uno de los PA (ver el anexo estadístico)³

En 1995 la inserción exportadora de los PA descansaba en productos de baja gama. Desde ese año se ha registrado un movimiento generalizado en todos ellos que apunta hacia una desigual –pero, en cualquier caso, significativa– mejora en la calidad de las estructuras exportadoras. En esa dinámica, diferentes ramas, tanto tradicionales como modernas, exhiben notables mejoras de los VU, e incluso, en algunos casos, valores superiores al promedio comunitario.

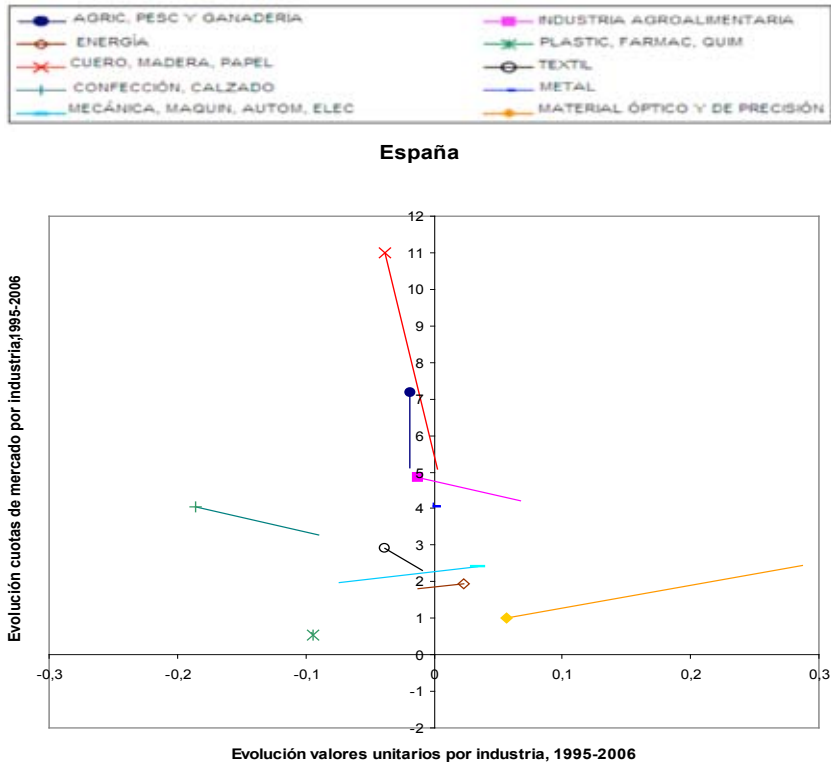
Cuando se compara el comportamiento de esos valores y el de las respectivas cuotas de mercado caben cuatro escenarios posibles. El más favorable es el definido por un aumento de ambas magnitudes; el crecimiento en el precio de los productos exportados –siempre respecto de las compras comunitarias–, al ir de la mano de una mejora cualitativa en la oferta, permite ganar posiciones en el mercado único respecto de los rivales. Esta ha sido la tendencia que ha prevalecido en las distintas industrias de la región. Aunque la han protagonizado, sobre todo, las economías relativamente más avanzadas

³ Para un análisis detallado de la evolución de los VU de las distintas industrias de los PA, véase Luengo y Álvarez, (2007).

y las producciones de mayor empaque tecnológico, también se han sumado, en menor grado, las economías más rezagadas y los bienes con un formato más tradicional.

Destacan en este primer escenario –caracterizado por la doble mejora de calidad y cuota de mercado– las industrias mecánica, eléctrica y de automoción de Eslovaquia, Polonia, República Checa, Rumania, Estonia y Letonia; las industrias de material óptico y de precisión en Hungría, Polonia, República Checa y Rumania; la industria metalúrgica en Hungría, Polonia, República Checa y Eslovaquia. No obstante, también otras industrias de menor calado tecnológico han experimentado esta doble mejoría. Es el caso de la industria textil en Hungría, Polonia o República Checa; también el de la industria de confección y calzado en Bulgaria, Eslovaquia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia y República Checa.

GRÁFICO 5: COMPARACIÓN DE LOS VALORES UNITARIOS Y LAS CUOTAS DE MERCADO, ESPAÑA



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat (ComExt).

El segundo de los escenarios posibles se caracteriza por un retroceso en los VU y una ganancia de mercado. En este caso, la mayor presencia en los mercados comunitarios descansaría, más que en una mejora en la calidad de la oferta que justificase un aumento en el precio, en factores relacionados con la competitividad-coste. Esta ha sido la ruta seguida en muchas ocasiones por los segmentos productivos de bajo calado tecnológico, o intensivos en recursos naturales, entre las que destacan la agricultura y/o la industria agroalimentaria (República Checa, Eslovenia, Hungría, Letonia y Lituania), y las actividades energéticas (Rumania, República Checa, Eslovenia).

Los escenarios más desfavorables se caracterizarían por a) una caída tanto en los VU como en las cuotas de exportación y b) un crecimiento en la primera magnitud seguida de un retroceso en la segunda. El primer caso mostraría los límites de las estrategias comerciales basadas en la moderación o contención de los costes; mientras que el segundo pondría de manifiesto las consecuencias negativas sobre las posiciones exportadoras de aumentos en los VU no asociados a progresos en la calidad. Ninguno de los dos escenarios ha predominado entre las economías de los PA. Pertenecen al primero de ellos la confección y el calzado en Eslovenia, o el textil en Letonia. Las dos industrias que mejor simbolizan la segunda trayectoria han sido la química (Hungría, Polonia, República Checa, Letonia y Lituania), y las industrias de cuero, madera y papel (Eslovenia y Rumania).

La economía española presenta un panorama con fuertes contrastes y con notables diferencias respecto de la evolución de los PA. Si bien en este caso la pauta predominante era el primero de los escenarios descritos –crecimiento simultáneo tanto de VU como de las cuotas de mercado de las diversas industrias–, en España es el segundo de los escenarios el que predomina entre las distintas industrias: moderado crecimiento de las cuotas de mercado junto con retroceso de los valores unitarios. Este patrón de comportamiento lo han protagonizado además las industrias de medio-bajo contenido tecnológico (textil; confección y calzado; cuero, madera y papel; actividades primarias e industria agroalimentaria), evidenciando las limitaciones que en esos mercados tienen las estrategias competitivas basadas en la contención de costes y en el ajuste salarial.

Asimismo, y para mayor contraste con los PA, España ha conocido durante este periodo un estancamiento de la cuota de mercado de las industrias de mayor contenido tecnológico, como puedan ser la mecánica, la eléctrica y la automoción, o la industria química y farmacéutica. Destaca aún más el fuerte deterioro, tanto en calidad como en posición exportadora, de la industria de material óptico y de precisión. Esta es una de las diferencias más destacadas con respecto a la evolución seguida por los PA, donde las actividades modernas han protagonizado el escenario caracterizado por un aumento simultáneo en los VU y en las cuotas de mercado.

4. CONCLUSIONES Y ESCENARIOS

La ampliación hacia el Este está cambiando la geografía comercial de la UE. Han emergido nuevos mercados, poco explorados hasta comienzos de los años noventa por las empresas occidentales, y nuevos actores que aspiran a convertirse en destacados socios comerciales de la nueva Europa.

Los principales factores competitivos de los PA son unos costes laborales relativamente bajos –todavía sensiblemente inferiores al promedio comunitario, pero en franco crecimiento en los últimos años– y su privilegiada posición geográfica, cerca de algunos de los principales centros económicos de Europa. La modernización del tejido productivo y de las infraestructuras, desigual pero en evidente progreso, y la homologación de las instituciones y los marcos legales a los baremos comunitarios han favorecido las estrategias de apertura externa, no sólo comercial, de los nuevos socios.

Como no podía ser de otra manera, pese a la distancia geográfica y cultural que separa a nuestro país de los nuevos socios, la economía española ha debido enfrentarse a un escenario comercial más complejo, abierto y competitivo. Al igual que sucede con los países de la ampliación, el mercado comunitario es el principal referente para las empresas españolas, tanto en las exportaciones como en las importaciones. Por esa razón, nuestra economía no puede, ni debe, ignorar el nuevo escenario económico propiciado por la ampliación. Se trata, más bien, de minimizar los riesgos y costes y aprovechar las oportunidades potenciales, articulando una respuesta compleja y estratégica.

Los nexos comerciales con los nuevos socios se han intensificado en los últimos años. Parece, pues, que las empresas españolas han tomado nota, en mayor medida que al comienzo de las transiciones postcomunistas, del carácter estratégico de los mercados del centro y este de Europa. Con todo, la presencia de nuestra economía en esos mercados aún resulta inferior no sólo a la de aquellos países con mayor presencia en los mercados de Europa central y oriental, sino que también está por debajo del promedio comunitario.

Y lo más importante de todo –mucho más que los aspectos estrictamente cuantitativos– la respuesta estructural de la economía española parece insuficiente, tanto para mejorar las posiciones en los capitalismos emergentes como para consolidar y ampliar las que ya se tenían en los otros países comunitarios. Los indicadores que revelan la competitividad estratégica, como la presencia de las industrias y los productos tecnológicamente avanzados o la posición de gama en las exportaciones, revelan una preocupante debilidad, sobre todo cuando se comparan con los logros obtenidos por algunas de las economías recientemente incorporadas a la UE.

Volviendo a los escenarios posibles planteados en la introducción a este trabajo, puede decirse que la situación que tiende a materializarse es el resultado de la intersección del primer y tercer escenario. Por un lado, en la Europa ampliada la incidencia de la ampliación sobre la inserción comercial de nuestra economía ha sido relativamente moderada; apenas ha generado

nuevos destinos exportadores, ni apreciables ganancias de mercado. Por otro lado, y más preocupante, en algunas industrias se han registrado retrocesos en las cuotas exportadoras, fruto de los límites de las políticas basadas en reducir los costes como principal vía para mantener la competitividad –respuestas defensivas– y del predominio de especializaciones en líneas productivas de medio-bajo contenido tecnológico.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aiginger, K. (2000): *Europe's Position in Quality Competition*, European Commission, Enterprise Directorate General.
- Damijan, J. P., y Rojec, M. (2004): *Foreign Direct Investment and the Catching-Up Process in New Member States: Is There a Flying Geese Pattern?*, Palgrave Macmillan.
- Fontagné, L. et ál. (2004): *European Industry's Place in the International Division of Labour: Situation and Prospects*, CEPIL, París.
- Gordo, E., Moral, E., y Pérez, M. (2004): *Algunas implicaciones de la ampliación para la economía española*, Banco de España, Madrid.
- Graziani, G. (2002): "Product Quality Upgrading in Central-Eastern Countries and the Coming EU Enlargement"; en S. Baldone, F. Sdogati y L. Tajoli, Franco Angeli, Milan (2002): *EU Enlargement to the CEECs: Trade Competition, Delocalisation of Production, and Effects on the Economies of the Union*, FrancoAngeli Ed., Milán.
- Havlik, P. (2005): *Structural Change, Productivity, and Employment in the New EU Member States*, The Vienna Institute for International Economic Studies, Viena.
- Havlik, P. (2001): *Patterns of Catching-Up in Candidate Countries Manufacturing Industry*, The Vienna Institute for Comparative Economic Studies, Viena.
- Herce, J. A. (2002): "España y la ampliación de la unión europea", *El País*, 13 de mayo, Madrid.
- Kaminski, B. (2004): *Production Fragmentation and Trade Integration in Enlarged Europe: How MNCs Have Succeeded Where CMEA Had Failed* Ponencia presentada en el Seminario Internacional Complutense: "Inversiones extranjeras directas y empresas multinacionales en la Europa ampliada", Instituto Complutense de Estudios Internacionales, Universidad Complutense de Madrid.
- Landesmann, M. y Stehrer, R. (2002): *Trade Structures, Quality Differentiation and Technical Barriers in CEE-EU Trade*, The Vienna Institute for Comparative Economic Studies, Viena.
- Landesmann, M., y Wörz, J. (2006): *CEECs Competitiveness in the Global Context*, The Vienna Institute for Comparative Economic Studies, Viena.

- Luengo, F., y Álvarez, I. (2007): "Integración comercial y dinámica económica: España ante el reto de la ampliación", *Working Paper 02/07*, Instituto Complutense de Estudios Internacionales, Madrid.
- Luengo, F., y Flores, G. (2006): *Globalización, comercio y modernización productiva. Una mirada desde la Unión Europea ampliada*, Editorial Akal, Madrid.
- Martín, C., Herce, J. A., Sosvilla-Rivero, S., y Velázquez, F. J. (2002): *La ampliación de la unión europea. Efectos sobre la economía española*, La Caixa, Barcelona.
- Palazuelos, E. (1996): *Las economías postcomunistas de Europa del Este*, Abacus, Madrid.
- Radosevic, S. (2002): *The Electronic Industry in Central and Eastern Europe: An Emerging Production Location in the Alignment of Networks Perspective*, Centre for the Study of Economic and Social Change in Europe, School of Slavonic and East European Studies.
- Rodrik, D. (2005): "Políticas de diversificación económica", *Revista de la CEPAL* 87, Santiago de Chile.
- Rodrik, D. (2004): "Growth Strategies", *CEPR Discussion Paper No. 4100*, Centre for Economic Policy Research, Cambridge, MA.
- United Nations Industrial Development Organization (2005): *Industrial Development Report. Capability Building for Catching-Up*, UNIDO, Viena.
- Vara Miranda, M.J. (2000): "Oferta productiva y comercio exterior de los países de Europa central y oriental tras una década de reformas", *Información Comercial Española, Revista de Economía*, 786, Madrid.
- Wörz, J. (2005): *Industry Patterns in Output, FDI and Trade: A Regional Comparison of CEECs with OECD and East Asian Countries*, The Vienna Institute for Comparative Economic Studies, Viena.

BASES DE DATOS ESTADÍSTICAS:

Comext (Eurostat): disponible online en:

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?pageid=0,1136217,0_45571467&_dad=portal&_schema=PORTAL

Chelem (CEPII): disponible online en:

<http://www.cepii.fr/francgraph/bdd/chelem/indicateurs/indicpresent.htm>

ANEXO ESTADÍSTICO: COMPARACIÓN DE LOS VALORES UNITARIOS Y LAS CUOTAS DE MERCADO, PA.

BULGARIA		Valor Unitario		Couta Mercado	
		1995	2005	1995	2005
AGR,PESC Y GANADERÍA		0,07	0,22	0,09	0,16
INDUST AGROALIMENTARIA		-0,29	-0,09	0,41	0,11
ENERGIA		-0,09	-0,01	0,22	0,28
PLASTIC,FARM,QUIM		-0,18	-0,13	0,02	0,06
CUERO,MADERA,PAPEL		-0,57	-0,42	0,03	0,05
TEXTIL		-0,61	-0,27	0,14	0,05
CONFECCION		-0,69	-0,51	0,27	0,36
METAL		-0,24	-0,11	0,03	0,06
MECÁNICA, AUTOM,MAQUIN, ELECT		-0,82	-0,38	0,20	0,45
MATERIAL OPTICO Y DE PRECISION		-0,23	-0,29	0,04	0,04
ESLOVAQUIA		Valor Unitario		Couta Mercado	
		1995	2006	1995	2006
AGR,PESC Y GANADERÍA		-0,17	-0,10	0,04	0,14
INDUST AGROALIMENTARIA		-0,16	-0,03	0,01	0,03
ENERGIA		-0,06	0,01	0,21	0,31
PLASTIC,FARM,QUIM		-0,14	-0,03	0,07	0,13
CUERO,MADERA,PAPEL		-0,32	-0,26	0,04	0,04
TEXTIL		-0,48	-0,38	0,17	0,14
CONFECCION		-0,48	-0,29	0,44	0,69
METAL		-0,29	-0,03	0,15	0,76
MECÁNICA, AUTOM,MAQUIN, ELECT		-0,36	0,07	0,31	0,46
MATERIAL OPTICO Y DE PRECISION		-0,63	-0,24	0,08	0,06
ESLOVENIA		Valor Unitario		Couta Mercado	
		1995	2006	1995	2006
AGR,PESC Y GANADERÍA		-0,10	-0,29	0,04	0,11
INDUST AGROALIMENTARIA		-0,26	-0,04	0,03	0,04
ENERGIA		-0,03	-0,05	0,17	0,24
PLASTIC,FARM,QUIM		-0,38	-0,11	0,00	0,03
CUERO,MADERA,PAPEL		-0,14	-0,10	0,03	0,02
TEXTIL		-0,35	0,01	0,11	0,11
CONFECCION		0,04	-0,09	0,49	0,46
METAL		-0,14	-0,06	0,28	0,34
MECÁNICA, AUTOM,MAQUIN, ELECT		-0,22	-0,15	0,58	0,33
MATERIAL OPTICO Y DE PRECISION		-0,18	0,35	0,04	0,03
ESTONIA		Valor Unitario		Couta Mercado	
		1995	2006	1995	2006
AGR,PESC Y GANADERÍA		-0,02	0,12	0,02	0,06
INDUST AGROALIMENTARIA		0,00	0,00	0,00	0,02
ENERGIA		-0,22	-0,16	0,29	0,35
PLASTIC,FARM,QUIM		-0,20	-0,14	0,10	0,22
CUERO,MADERA,PAPEL		-0,42	-0,29	0,00	0,03
TEXTIL		-0,51	-0,65	0,03	0,03
CONFECCION		-0,43	-0,28	0,07	0,12
METAL		-0,24	-0,11	0,03	0,11
MECÁNICA, AUTOM,MAQUIN, ELECT		-0,43	0,35	0,10	0,17
MATERIAL OPTICO Y DE PRECISION		-0,71	-0,08	0,00	0,01
HUNGRIA		Valor Unitario		Couta Mercado	
		1995	2006	1995	2006
AGR,PESC Y GANADERÍA		0,07	-0,02	0,59	0,77
INDUST AGROALIMENTARIA		0,06	-0,11	0,21	0,23
ENERGIA		-0,01	0,04	0,58	0,72
PLASTIC,FARM,QUIM		-0,13	0,05	0,22	0,12
CUERO,MADERA,PAPEL		-0,36	-0,09	0,12	0,42
TEXTIL		-0,25	0,26	0,35	0,39
CONFECCION		-0,27	0,08	0,50	0,67
METAL		-0,19	-0,02	0,53	1,87
MECÁNICA, AUTOM,MAQUIN, ELECT		-0,12	-0,08	0,77	0,82
MATERIAL OPTICO Y DE PRECISION		-0,33	0,17	0,21	0,34

LETONIA	Valor Unitario		Couta Mercado	
	1995	2006	1995	2006
AGR,PESC Y GANADERÍA	0,02	-0,19	0,01	0,05
INDUST AGROALIMENTARIA	-0,31	-0,10	0,00	0,04
ENERGIA	-0,06	0,08	0,49	0,62
PLASTIC,FARM,QUIM	-0,25	0,07	0,43	0,25
CUERO,MADERA,PAPEL	-0,52	-0,63	0,00	0,00
TEXTIL	-0,44	-0,62	0,02	0,01
CONFECCION	-0,53	-0,14	0,07	0,09
METAL	-0,04	-0,04	0,00	0,02
MECÁNICA, AUTOM,MAQUIN, ELECT	-0,52	0,34	0,06	0,08
MATERIAL OPTICO Y DE PRECISION	-0,40	-0,15	0,02	0,00
LITUANIA	Valor Unitario		Couta Mercado	
	1995	2006	1995	2006
AGR,PESC Y GANADERÍA	0,04	-0,01	0,04	0,20
INDUST AGROALIMENTARIA	-0,14	-0,09	0,00	0,01
ENERGIA	-0,14	0,14	0,35	0,28
PLASTIC,FARM,QUIM	-0,19	-0,11	0,14	0,11
CUERO,MADERA,PAPEL	-0,66	-0,43	0,01	0,02
TEXTIL	-0,65	-0,53	0,09	0,08
CONFECCION	-0,69	-0,32	0,05	0,09
METAL	-0,27	-0,06	0,01	0,04
MECÁNICA, AUTOM,MAQUIN, ELECT	-0,26	-0,28	0,10	0,24
MATERIAL OPTICO Y DE PRECISION	-0,53	-0,55	0,02	0,01
POLONIA	Valor Unitario		Couta Mercado	
	1995	2006	1995	2006
AGR,PESC Y GANADERÍA	-0,34	-0,10	0,68	1,93
INDUST AGROALIMENTARIA	-0,21	0,00	0,05	0,66
ENERGIA	-0,18	-0,16	0,86	1,21
PLASTIC,FARM,QUIM	-0,26	-0,20	1,09	0,45
CUERO,MADERA,PAPEL	-0,50	-0,23	0,17	0,99
TEXTIL	-0,38	0,60	0,41	0,60
CONFECCION	-0,41	-0,10	1,40	2,24
METAL	-0,26	-0,08	0,44	1,85
MECÁNICA, AUTOM,MAQUIN, ELECT	-0,52	0,09	1,58	1,78
MATERIAL OPTICO Y DE PRECISION	-0,79	-0,38	0,36	0,48
REPÚBLICA CHECA	Valor Unitario		Couta Mercado	
	1995	2006	1995	2006
AGR,PESC Y GANADERÍA	-0,22	-0,33	0,17	0,41
INDUST AGROALIMENTARIA	-0,03	-0,08	0,23	0,49
ENERGIA	-0,14	-0,19	0,99	1,14
PLASTIC,FARM,QUIM	-0,18	-0,05	0,38	0,14
CUERO,MADERA,PAPEL	-0,35	-0,21	0,11	0,21
TEXTIL	-0,40	0,05	0,39	0,44
CONFECCION	-0,32	-0,10	1,06	1,64
METAL	-0,35	-0,07	0,49	2,18
MECÁNICA, AUTOM,MAQUIN, ELECT	-0,52	-0,02	0,82	1,18
MATERIAL OPTICO Y DE PRECISION	-0,31	0,03	0,33	0,34
RUMANIA	Valor Unitario		Couta Mercado	
	1995	2005	1995	2005
AGR,PESC Y GANADERÍA	-0,35	0,04	0,07	0,14
INDUST AGROALIMENTARIA	-0,30	-0,07	0,09	0,04
ENERGIA	-0,16	-0,35	0,10	0,33
PLASTIC,FARM,QUIM	-0,12	-0,09	0,06	0,13
CUERO,MADERA,PAPEL	-0,53	-0,10	0,10	0,10
TEXTIL	-0,51	-0,09	0,11	0,08
CONFECCION	-0,65	-0,48	0,37	0,53
METAL	-0,30	-0,15	0,06	0,35
MECÁNICA, AUTOM,MAQUIN, ELECT	-0,65	-0,08	0,87	1,69
MATERIAL OPTICO Y DE PRECISION	-0,97	-0,40	0,08	0,15

* Los datos tomados para los casos de Bulgaria y Rumania terminan en el año 2005, y no en el 2006.

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat (ComExt).